

***Поскольку эта книга об общении для юристов,  
держите ее всегда под рукой.***

***От книги***

***Уважаемый юрист, купив эту книгу, ты не только  
сделал выгодную инвестицию в свое развитие,  
но также поступил благородно. Часть прибыли от продажи  
идет на лечение тяжелобольных детей.***

***С уважением, твоя полезная книга «Нетворкинг для юристов  
и не только»***



Василий МАСЮК

# **Нетворкинг** для юристов и не только

Харьков  
«Право»  
2015

УДК 340.143:174  
ББК 67.0  
М32

Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена  
без письменного согласия автора

**Масюк В.**

М32 Нетворкинг для юристов и не только / Василий Масюк. –  
Харьков : Право, 2015. – 280 с.

ISBN 978-966-458-862-8

Данная книга – результат систематизации навыков общения и коммуникации юристов, а также людей, которые владеют этими навыками на высшем уровне.

Книга предназначена для тех, кто хочет научиться передавать и получать информацию быстрее, качественнее и с наименьшими затратами. Используя информацию, а также советы и рекомендации, которые содержатся в книге, вы значительно улучшите качество своей жизни, обезопасите себя, сэкономите время, нервы, деньги, «прокачаете» себя в профессиональном плане как юрист и не только.

**УДК 340.143:174**

**ББК 67.0**

ISBN 978-966-458-862-8

© Масюк В. В., 2015

© Издательство «Право», 2015

# Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	10
-------------------	----

Кратко о книге «Нетворкинг для юристов» .....	12
---	----

Зачем юристу нетворкинг .....	17
-------------------------------	----

## РАЗДЕЛ I ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Основные понятия .....	23
------------------------	----

Жажда общения .....	28
---------------------	----

Почему люди спорят?.....	30
--------------------------	----

То, чему не учат юристов .....	34
--------------------------------	----

<i>Как вести себя в конфликтных ситуациях и договариваться .....</i>	<i>34</i>
--	-----------

<i>Как общаться с преступниками .....</i>	<i>36</i>
---	-----------

<i>Как через общение и коммуникацию продавать юридические услуги .....</i>	<i>36</i>
--	-----------

<i>Как поддерживать себя в хорошей психической (эмоциональной) форме .....</i>	<i>37</i>
--	-----------

Классификация юристов в общении.....	40
--------------------------------------	----

Ожидания студентов-юристов. Печалька .....	44
--	----

Нужен ли юристу диплом вуза для общения с клиентом .....	46
---	----

Почему юристы мало зарабатывают.....	48
--------------------------------------	----

Ролевые игры юриста, или Как освоить новые профессии .....	51
---	----

Слова как инструмент юриста для улучшения взаимопонимания .....	55
--	----

Внимание в общении.....	59
-------------------------	----

Подарки как способ взаимоотношения в общении.....	61
--	----

## РАЗДЕЛ II НАЧАЛО ОБЩЕНИЯ

Страх общения у юриста .....	65
Ошибка выживших в общении.	
Тараканы в общении юриста.....	69
Способы преодоления страхов.	
Как перестать бояться знакомств .....	73
Где знакомиться .....	78
Фразы для знакомств.....	80
Темы для разговора с клиентом .....	82
Структура общения с клиентом.....	87
<i>С чего начинать разговор.....</i>	88
<i>Определить цели общения.....</i>	89
<i>Фразы-открывалки, или опенеры .....</i>	92
<i>Вижу – слышу – чувствую .....</i>	93
<i>Элементы внешности .....</i>	93
<i>Комплименты .....</i>	93
<i>Фокусы и трюки как повод начать знакомство .....</i>	94
<i>Темы для общения .....</i>	95
<i>Специализированные темы для общения .....</i>	95
<i>Невербальные открывалки .....</i>	96
<i>Завершение разговора .....</i>	97
Структура юридической консультации.....	98
Структура общения с клиентом по судебному делу.....	100

## РАЗДЕЛ III ИНСТРУМЕНТЫ ОБЩЕНИЯ. ВИДЫ

Зачем клиент приходит к вам на консультацию.....	105
Как стать интересным собеседником и выстраивать хорошие отношения .....	108
<i>Экологичность в общении .....</i>	109
<i>Минное поле отношений .....</i>	115
<i>Сколько стоят отношения, репутация.....</i>	116
<i>Ценность умения убеждать .....</i>	118
<i>Техника внедрения в круги знакомств     (орбитальные отношения по А. Лукину) .....</i>	119

Обратная связь .....	120
Влияет ли наличие офиса у юриста на общение с клиентом .....	123
Значение внешнего вида собеседника, или Некоторые аспекты этикета при общении .....	126
<i>Внешний вид при общении с правоохранительными     органами</i> .....	128
<i>Значение внешнего вида при общении с клиентами</i> .....	130
<i>Внешний вид в суде</i> .....	132
Продажа общения .....	135
Свой-чужой .....	137
Молодые юристы .....	138
Раппорт и юристы .....	139
<i>Признаки раппорта</i> .....	140
<i>Ловушки взаимопонимания</i> .....	142
Как успокоить вспыльчивого собеседника .....	144
Обратное движение .....	145
Горизонтальная и вертикальная карьера юриста .....	146
Влияет ли наличие научной степени на общение .....	149
Синергия нетворкинга юристов .....	151
<i>Работа в команде (фирме, компании)</i> .....	152
<i>Работа над проектом (над судебным делом,     сопровождением сделки)</i> .....	153
<i>Взаимовыгодное продвижение друг друга</i> .....	153
<i>Инструкции для юриста</i> .....	154
Особенности использования метасообщений .....	156
<i>Метасообщения при общении с клиентом</i> .....	157
<i>Метасообщения в суде</i> .....	157
<i>Метасообщения при общении     с правоохранительными органами</i> .....	158
Внутреннее состояние как элемент знакомства .....	160
Вербалика .....	162
<i>Правила вербального общения</i> .....	163
<i>Юриспруденция – это игра</i> .....	163
<i>Признавайте свои ошибки</i> .....	164
<i>Доверяйте друг другу</i> .....	164
<i>Признавайте свою слабость</i> .....	165

<i>Поддерживайте друг друга вне юриспруденции</i> .....	166
<i>Непонимания с клиентом не избежать</i> .....	166
<i>Употребление матерных слов</i> .....	167
Невербалика .....	168
Кинестетика.....	171
Владение голосом .....	173
Фреймы общения.....	174
Рефрейминг в общении .....	176
<i>Рефрейминг контекста</i> .....	178
<i>Рефрейминг содержания</i> .....	179
Общение как реакция и отзеркаливание собеседника.....	180
Как общаться и выступать в суде .....	182
Как завязывать знакомства в суде .....	188
Общение с чиновниками, обслуживающим персоналом (секретарями судебных заседаний, помощниками судей, дворниками, официантами, водителями, консьержками, охранниками) .....	189
Общение с богатыми .....	193
Офисные знакомства .....	196
Общение с представителями правоохранительных органов .....	198
Общение с преступниками .....	201
Как общаться с бомжами.....	203
Общение с душевнобольными.....	205
Общение с людьми в возрасте .....	208
Общение с детьми .....	210
Общение с группами .....	212
Большие публичные выступления .....	216
Коммуникация на конференции.....	217
Связи с общественностью. Пиар .....	221
Влияние социального статуса на завязывание знакомств .....	224
Знакомство и общение в социальных сетях .....	226
Холодные знакомства.....	228
Общение по телефону .....	229
Обмен контактами. Давайте больше, чем визитки .....	231

Несколько слов о визитках .....	233
Роутеры контактов .....	237
На вечеринке .....	239
Как обедать.....	242
алкоНетворкинг .....	243
Как поддерживать связи .....	245
Как реагировать на приглашения.....	248
Вредители общения. Плохие советы .....	251
<i>«Постная фигня, за которую не дадут денег»</i> .....	253
<i>Сплетничайте</i> .....	253
<i>Приходите с пустыми руками</i> .....	254
<i>Чувство собственной важности</i> .....	255
<i>Врите</i> .....	256
<i>Угождайте собеседнику</i> .....	258
<i>Утаивайте полезную информацию</i> .....	258
<i>Нойте</i> .....	259
Пожелания на будущее .....	260
<i>Сделайте знакомства вашей привычкой</i> .....	261
<i>Создайте команду юристов</i> .....	261
<i>Притворяйтесь</i> .....	263
<i>Инвестируйте деньги в знакомства</i> .....	263
<i>Откладывайте деньги на определенную</i> <i>коммуникацию заранее</i> .....	265
<i>Поддерживайте сильные позитивные эмоции</i> <i>по отношению к вам</i> .....	265
<i>Станьте экспертом в своей области.</i>	
<i>Как стать авторитетом?</i> .....	266
<i>Завязывайте знакомства на отдыхе</i> .....	267
Советы тем, кто не любит знакомиться, или Что делать, если совсем лень.....	268
Остров Масюка. Метафора .....	272
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	275

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Как юристу найти работу? Где найти клиентов? Как обзавестись полезными связями? Как продуктивно общаться с клиентами и коллегами?

Как часто вы слышали следующее?

– В институте ты подаешь надежды, после него – горячие блюда...

– Сначала ты работаешь на зачетку, потом в Макдоналдсе...

Возникала ли у вас мысль о том, почему одни юристы едва сводят концы с концами, а другие всегда окружены клиентами, достигают целей, зарабатывают деньги на своих знаниях? Подумайте, возникало ли у вас подозрение, что вам о чем-то не сказали?

Вы можете жить так и дальше – путь известен. Работа младшим/старшим юристом, рутинные дела, маленькая зарплата, старость и безвестная смерть. Тихая и незаметная жизнь тихого и незаметного юрисконсульта в окружении таких же серых и неприметных юристов.

Или же вы можете поменять свою жизнь, начав с овладения навыками успешных юристов. Навыками,

которые позволяют выигрывать дела, обслуживать предприятия, адекватно зарабатывать, стать метром юриспруденции. Решать вам, чего вам больше хочется.

Как часто вы говорили: «Нет, я не читал этого, но собирался!» Дорога в тысячу миль начинается с маленького шага. Прочтите книгу, которая при наличии вашего желания сможет изменить вашу жизнь к лучшему уже сейчас. Исследуйте самую интересную тему всех времен и народов в сфере практической юриспруденции – тему общения.

Василий МАСЮК,  
май 2015

# КРАТКО О КНИГЕ «НЕТВОРКИНГ ДЛЯ ЮРИСТОВ»

*Кто может, тот делает.  
Кто не может, тот критикует.*

Давным-давно в комнате, наполненной книгами, состоялся разговор двух юристов. Одного, умудренного опытом, и второго, только начинающего постигать свой путь.

– Почему вы так интересуетесь навыками общения юристов?

Адвокат прищурился, внимательно посмотрел на своего Помощника и спросил:

– Что такое юриспруденция?

– Совокупность правовых знаний и одновременно наука, изучающая свойства государства и права.

– Хорошо. А какова роль юриста?

– Роль юриста заключается в том, чтобы помочь людям в решении своих проблем, используя закон.

– И как это достигается?

– Развитием осознания того, что основные отношения в обществе урегулированы юридическим законом; что закон не всегда успеваешь за изменением уклада жизни людей; что закон – это не автомат для покупки газированной воды, когда, бросив монетку, всегда получаешь желанное. Законодатель хочет установить четкие однозначные предписания, но на самом деле

люди могут их толковать по-разному, и перспектива того или иного применения права зависит от возможностей предлагать свои варианты соответствующего толкования.

– Какова ответственность просвещенного юриста?

Помощник на секунду задумался, вспоминая то, чему его учили все время.

– Ответственность юриста заключается в том, чтобы использовать свою силу и знания мудро, этично и с наибольшей человечностью.

– А каковы ключевые принципы?

Молодой Помощник задумался, прежде чем ответил:

– Существует пять основных принципов:

1. Юрист должен замечать взаимосвязи между фактами и их интерпретацией своим клиентом. Улавливать и достраивать мозаику из тех крупиц информации, которая ему предоставляется и которая не открывается сразу.

2. Юрист должен понимать, что его клиент всегда будет считать себя правым. Таким образом, в судебном споре существует больше, чем одна правда, поскольку у противоположной стороны тоже есть юрист.

3. Юрист должен понимать, что свои ошибки он, как и врач, будет закапывать глубоко в землю. Жизни многих людей зависят от того, насколько быстро, качественно, глубоко, емко юрист будет понимать окружающих.

4. Настоящий Юрист исповедует уважение к себе, клиенту и оппонентам, взвешивает аргументы за и против, а также отвечает за свои действия.

5. Юрист верит, что закон не всегда справедлив и может быть изменен, но действует так, как если бы закон был чистой справедливостью. Он слушает свое сердце и прислушивается к чувствам, возникающим у него в груди, определяя юридический алгоритм разрешения того или иного вопроса.

– Ты добросовестно учился, – сказал Адвокат. – Все, о чем ты упомянул, является причиной того, что юристы практикуются в общении и коммуникации прежде всего. Они это делают как целенаправленно, так и путем ежедневной практической деятельности в судах, следственных действиях, переговорах. Все навыки формируются в том временном контексте, в котором живет юрист. Каждый навык юриста отражает ту эпоху, в которой он практикует. Изменение мира влечет и изменение навыков. Вся жизнь юриста пронизана одной-единственной необходимостью разрешать проблемные вопросы путем общения. И не всегда это общение только устное. Осознавая это, ты должен понимать важность такого инструмента юриста, как коммуникация. Вот почему во все времена «настоящие» юристы постоянно оттачивают способности склонять других к своим версиям интерпретации действительности. (Тут и далее используются интерпретации магических метафор Н. Оуэна).

У юристов, как и неюристов, есть огромное количество инструментов, с помощью которых можно достигать целей. Это материальные ценности (в том чис-

ле деньги), связи (люди), навыки, знания, время и т. д. Большинство используют деньги как самый распространенный ресурс. И только немногие предпочитают использовать квинтэссенцию всех возможных ресурсов.

Частым ответом на вопрос, чего не хватает юристу для работы, бывает ответ, что не хватает связей. В учебных заведениях юристов не учат тому, как необходимо заводить связи и налаживать эффективную коммуникацию с людьми.

Именно потому мы актуализировали важность общения для юристов и сформировали свои мысли в этой сфере. Спросите любого, да что там, сами задумайтесь о том, когда вы последний раз пытались понять причины тех или иных человеческих поступков. Ни для кого не секрет, что успех в жизни каждого человека базируется на его способности вовлекать в свои проекты других людей. И как мы понимаем, это происходит непосредственно благодаря коммуникативным навыкам и способностям. И это есть еще одной важной стороной коммуникации юристов.

Зачастую юристы думают, в какой отрасли права им практиковать, и полностью упускают из вида вопрос о том, с кем им это делать. Ведь если вы определили курс вашего корабля и для этого путешествия набрали команду, то после того, как сменится ветер или вы решите добираться самолетом, специально заточенная команда может не разделять ваши стремления. Они ведь обычные матросы. А вот если вы построите свое окружение из талантливых людей, то, скорее всего, им будет все равно, на каком транспортном средстве достигать цели. У них в запасе множество навыков, они и плыть могут, и летать на самолете, и ездить на авто-

мобиле, а если у них каких-то навыков еще не имеется, то они их быстренько приобретут.

Так и с юристами. Если ваше окружение – это талантливые юристы, на которых можно положиться, то вам принципиально нет разницы: практиковать в уголовных делах или заниматься внешнеэкономической деятельностью.

Поэтому можно предположить, что если у вас будет хороший клиент, который захочет иметь дело именно с вами, то он сделает вам поблажку и подождет, пока вы чуть усерднее поработаете и разберетесь в его вопросе, с которым раньше никогда не встречались в своей практике.

Книга «Нетворкинг для юристов и не только» обобщила правила построения отношений между людьми. В нее вошли материалы из моей практики общения как юриста в течение уже более 15 лет, опыт коллег-юристов, моих студентов. Прежде всего я обращаю внимание на общение, которое строится в сфере юриспруденции, но в связи с тем, что юриспруденция охватывает большие сферы человеческой жизни, книга станет подспорьем в общении не только юристов.

# ЗАЧЕМ ЮРИСТУ НЕТВОРКИНГ

*Нет предела тому,  
насколько плохо могут пойти дела.  
Хейн*

Один скажет, что нетворкинг нужен для того, чтобы найти ту сферу, в которой хочется расти и работать. Второй, чтобы быстрее и экономнее достигать своих целей, в том числе чтобы больше зарабатывать. Третий, чтобы знать, как манипулировать людьми во время общения. Четвертый, чтобы налаживать связи. Пятый, чтобы понимать клиента и окружающих, успешно нетизировать сеть своих контактов.

И все они будут правы. Поскольку то, как использовать навыки общения, зависит от вас. Это как нож. В руках гопника это орудие для отъема денег, а в руках хирурга это инструмент для спасения сотен жизней. Поэтому в каждом явлении можно разграничивать белую и черную сторону. Так и в общении есть сторона, находящаяся за гранью добра и зла. Понятное дело, что ее мы не будем рассматривать, но вдумчивый читатель сможет определить ее черты самостоятельно. Более того, вы сможете определять черных гениев общения.

Еще один плюс в изучении нетворкинга и проработке соответствующих навыков зиждется на том, что учебные программы вузов не предусматривают соответствующей дисциплины. Нечто есть в курсе криминалистики и юридической психологии, но практических навыков эти дисциплины не отрабатывают на должном уровне.

Зачастую жулики и мошенники вооружены гораздо более эффективными способами, чем юристы, несмотря на то, что специально этого не изучают. Они просто практикуются на протяжении десятилетий.

Кроме того, в некоторых случаях юристу довольно-таки сложно наладить доверительный контакт со своими клиентами. Еще затруднительнее его поддерживать в течение длительного периода времени.

**Кому нужно.** Книга будет полезна прежде всего юристам, которые занимаются частной практикой, а также тем, кому значительную часть времени приходится общаться с людьми. Понятное дело, что изложенный материал будет подспорьем и для неюристов, жаждущих улучшить свои навыки коммуникации.

Эта книга – не панацея для решения всех проблемных вопросов, связанных с общением юристов. Это еще одна маленькая **монетка в ваш кошелек навыков** и возможностей. Как вы будете использовать полученный материал, полностью зависит только от вас. Однако, учитывая популярность и эффективность моих предыдущих книг, результат спрогнозирован. Преимущественное большинство юристов, которые прочтут книгу, не будут делать того, что в ней описано. Более того, часть юристов сочтет ее в чем-то аморальной и неприемлемой. Ряд читателей дадут негативный отзыв (преимущественно это те, кто ее не прочтет). Но есть малая часть на самом деле пронырливых, вдумчивых, любопытных юристов, которые вооружатся соответствующими знаниями и будут применять их в своей практике. Для них и была написана данная книга. Приятно встречать своих единомышленников не только в судах,

но и на улице, в разных городах и странах. Тем более когда все исповедуют одинаковые ценности.

В книге мы будем формировать и менять ваши убеждения посредством использования метафор. Вот, к примеру, одна из них.

*Однажды начинающий школьный Учитель пришел к своей глубокоуважаемой Учительнице и обвинил пожилую женщину в том, что ее метод обучения абсолютно алогичен, что это просто какая-то безумная болтовня. Учительница в ответ достала из своей шкатулки драгоценный камень, указала на магазинчики торгового центра и сказала:*

*– Отнеси этот камень в магазины, где продают всякую бижутерию и батарейки для часов. Посмотри, сможешь ли ты получить за него сотню золотых фунтов.*

*Школьный Учитель обошел все лавочки, но везде ему предлагали не больше чем сотню серебряных пенсов.*

*– Отлично, – сказала Учительница. – А теперь походи к настоящему ювелиру и посмотри, сколько даст он тебе за этот камень.*

*Школьный Учитель отправился в большой ювелирный магазин и был несказанно удивлен, когда ему вдруг предложили десять тысяч золотых фунтов за камень.*

*Учительница сказала:*

*– Ты пытаешься понять природу знаний, которые я даю, и мой способ обучения точно так, как торговцы бижутерией пытались оценить драгоценный камень.*

*Если хочешь научиться определять истинную ценность камня, стань ювелиром.*

*Н. Оуэн. Магические метафоры*

Большинство материалов, посвященных нетворкингу, делают акцент на том, что говорить, в то время как в этой книге больше внимания будет уделено именно вопросу о том, как говорить. Поскольку профильного материала для юристов очень мало, то значительную часть положений приходилось проверять эмпирическим путем. Соответствующая проверка и перепроверка определенных положений и обобщение знаний в некоторых случаях давались очень трудно, поэтому благодарю всех моих знакомых юристов, которые, так или иначе, причастны к написанию данной книги.

Например, для того чтобы понять, как принимают на работу юристов, мне пришлось «по приколу» (хотя правильнее теперь называть «для науки») более ста раз устраиваться на работу юрисконсультантом и не только (продавцом, вожатым пионерлагеря, помощником руководителя, маркетологом и т. д.).

# **РАЗДЕЛ I**

## **ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ**



# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Давайте рассмотрим главенствующие категории и принципы, с которыми нам придется работать.

Утрированно основные принципы общения сводятся к трем основным постулатам:

1. Подготовка к общению.
2. Общение.
3. Поддержание контакта.

**Подготовка важна в любом деле.** Тяжело в учении, легко в бою. Сюда мы относим: постановку целей, определение планов и алгоритмов общения, выбор тактики и стратегии.

**Непосредственно общение.** Это основная часть коммуникации. В данном случае его следует рассматривать в узком и широком значении. В узком значении общение мы рассматриваем в рамках одного разговора, беседы. В широком смысле под общением мы понимаем постоянную многообразную коммуникацию. Подробнее об этих составляющих мы и поговорим.

**Способы поддержания контакта.** Сюда относим как личные встречи, так и телефонные звонки, письма, информационные рассылки, сообщения в социальных сетях.

Какой инструмент и в какой очередности его использовать, вы разберетесь сами. Я не буду навязывать вам свои соображения по этому поводу, поскольку вариантов существует множество. Тут следует отметить,

что, соблюдая и понимая правила общения, вы будете намного проворнее и всегда впереди тех, кто использует их ситуативно или полагаясь только на свой практический опыт и споры. Адвокат, вооруженный теорией и практикой, довольно легко будет жонглировать фактами и обстоятельствами. Следовательно, владея соответствующими навыками, виртуозно справится с разоблачением преступника. Но следует помнить, что только практика и теория общения помогут достичь должного уровня в умении коммуницировать. Простое прочтение как этой книги, так и сотен других не делает вас профессионалом в коммуникации. Но если вы соедините теорию и практику, то превратитесь в «мастера спорта» по общению.

**Опасности.** Хотелось бы отметить, что определенные минусы в нетворкинге тоже присутствуют. Всегда есть категория людей (назовем их эгоистами общения), которая очень напрягается, имея дело с другими, которые легко завязывают и развивают знакомства. Проявляется это в повседневной жизни следующим образом. Если вы думаете, что все заинтересованы в том, чтобы у вас были суперкоммуникативные навыки, то вы ошибаетесь. Большинству это не интересно. И причин этому много.

**В отношениях.** Огромное количество людей заинтересовано в том, чтобы навыки общения были только у них. Чтобы они имели такую привилегию, как управление отношениями и получение от их умелого налаживания соответствующих бонусов. Эта категория людей желает сохранить в тайне правила, которые дают им возможность доминировать в отношениях. Поэтому они поощряют монополию на изучение соответствующих правил. И это зачастую происходит различными

способами: от нивелирования необходимости получения теоретических знаний до принижения значения практических навыков.

Приведем маленький пример. Некоторым женщинам присуща двойственная позиция. С одной стороны, они очень не любят мужчин, которые легко могут переключиться на общение с другими женщинами. В данном случае, чем сложнее мужчине налаживать связи, тем качественнее можно его эксплуатировать. С другой стороны, такой мужчина не очень воспринимается как «мужчина».

**В работе.** Начальник не сильно любит общительно-го работника, поскольку тот убежит при первой же возможности на новую работу. Если же работник с проблемами общения, то его можно использовать по полной программе.

Также начальник будет очень бояться своего подопечного, собравшего флеш-моб из тысячи танцующих людей на главной площади города. Поскольку у него таких навыков нет, ему страшно их приобретать и он будет стараться всеми способами зажать, приструнить сотрудника в его желании учиться.

*Как говорил наш преподаватель по уголовному праву (сам – практикующий адвокат), выставляя перед началом экзамена халявные тройки всем желающим:*

*– Чем меньше студентов из вашей группы готовятся к сдаче экзамена, тем спокойнее я сплю, зная, что и в дальнейшем буду востребован как специалист...*

*(Из подслушанного)*

Также есть люди, которые зарабатывают на отсутствии навыков общения и всего того, что сопутствует их отсутствию. Та же самая проституция, которая, кстати, выгодна не только тем, кто причастен к ее непосредственной продаже и продвижению. Проституция предполагает обмен денежных знаков на трение организмов. То есть покупатель делает акцент не на своей «офигенности», а на количестве денежных знаков. Но денежные знаки способствуют только механическому трению и никоим образом не влияют на соответствующие эмоции.

К тому же некоторые женщины тоже хотят иметь в своем окружении мужчин, делающих ставку не на общение, а на деньги, подарки, для того чтобы получать материальный ресурс. Так же, как и некоторые мужчины, которые мало заинтересованы в создании для себя конкурентов в общении с противоположным полом.

В сферу зарабатывания на отсутствии навыков общения относим: индустрию алкоголя и табака, туристические услуги, брачные агентства, празднования торжественных мероприятий, походы в кинотеатр, телевидение, цветочный бизнес. Целые направления, связанные с продажей подарков.

Теряется изначальная ценность денег. Они также не особо нужны, а соответственно теряется сакральная власть тех, кто их печатает. Понимание того, что ценностью для человека являются не деньги, а то, что можно за них купить, создавало бы атмосферу, в которой акцент делался бы на этих вещах, а не на их заменителях, эквивалентах. Даже юристы, собственно говоря, тоже мало нужны в обществе, где люди само-

стоятельно находят общий язык. Чем менее сплоченный коллектив, чем более он разобщен, тем проще ним руководить и выжимать из него все ресурсы.

Кроме того, думаю, что вы могли наблюдать такую закономерность, когда ~~старые~~ умудренные опытом юристы владели большей ценностью, чем молодые. И при этом они могут знать закон хуже, чем их зеленые коллеги. Но благодаря тому, что они руководят коммуникационными потоками, они пребывают не только в строю, но и на волне. Поэтому, осваивая коммуникационные навыки, имейте это в виду и делайте поправку на такую особенность.

**В бизнесе.** Клиенту не всегда нравится, когда в компании, в которую он обратился, есть много других клиентов. Такие компании не дают скидку, не допускают вынос мозга, легко могут «уволить клиента». В сфере юристов, как оказалось, общительных юристов любят клиенты, но не оппоненты.

Людам-эгоистам кажется, что их не ценят. Такая вот форма существования ревности. А за что их ценить? Они паразитируют на сложностях завязывать знакомства у своих окружающих. Зная, как это сложно другим, они выжимают все, что можно. Помните об этом.

## ЖАЖДА ОБЩЕНИЯ

В одно весеннее утро, читая лекцию студентам на тему кассационного пересмотра решений судов в гражданском процессе, задал им вопрос о том, кто сегодня утром по дороге на занятия познакомился с новым человеком. Из сотни присутствующих только пару человек подняли руки. Вдогонку задал следующий вопрос о том, кто хотел бы, чтобы с ним сегодня кто-то познакомился. Подняли руки почти все. Было забавно смотреть на лес рук и на реакцию присутствующих в лекционном зале. Все были очень удивлены, что сами они не знакомятся, но очень хотят, чтобы познакомились с ними. Понятное дело, что обратил их внимание на то, что нужно первым делать шаги по направлению завязывания знакомств и что люди только и ждут, когда с ними кто-то познакомится, а уж тем более такой умный и приятный юрист, которому повезло слушать мои лекции.

*Хорошо быть мужиком, захотел – позвонил, захотел – написал.*

*А женщиной сложно. Сидишь такая, думаешь, а потом еще думаешь, а потом еще.*

Шутки шутками, но дела действительно обстоят так. Вот задумайтесь на минутку. Хотелось бы вам, чтобы сегодня кто-то хороший и приятный сделал шаг вам навстречу и первым начал разговор? Таким образом, возьмите себе на заметку, что все хотят, но боятся делать первые шаги. Сделайте их первыми. Если не вы, то кто же?

Зная это, всегда берите на себя ответственность за коммуникацию и общение, и в данном случае именно вы будете управлять штурвалом отношений. В противном случае стратегия «просто плыть по течению» будет малоэффективной.

## ПОЧЕМУ ЛЮДИ СПОРЯТ?

*Дайте ответчику выбрать из двух вариантов, один из которых намного хуже вас устраивающего.  
(16-й закон практической юриспруденции)*

Постоянно задаюсь вопросом, что движет людьми, когда они спорят друг с другом, более того, делают это агрессивно и даже убивают тех, кто не разделяет их мнение. Почему так? Ответ оказался довольно-таки простой, но лежащий очень глубоко. Все дело в том, что человек защищает не ценности, которые он исповедует, не свои убеждения, не свой язык, на котором он общается. Прежде всего он защищает себя. Да, себя. Люди склонны идентифицировать себя с чем-то. Кто-то отождествляет себя с языком, на котором общается, кто-то с частью планеты, где он преимущественно находится, кто-то с группой людей, которая его окружает. Человек лелеет убеждение, что без всего этого его не будет. Более того, люди склонны отождествлять себя с мыслями, убеждениями, эмоциями, которые живут у них в голове. Они думают, что без своей определенной мысли они – это не они. Вот поэтому человек и защищает все то, с чем он себя отождествляет. Поэтому существуют судебные споры или крайнее их проявление – война. Все довольно-таки просто, но больно.

Вы замечали такую особенность, что ответчик в деле о взыскании с него денежных средств обычно более серьезно защищается, нежели истец? Почему так? Да все потому же, что ответчик уже владеет деньгами и идентифицирует себя с ними, в то время как

истец понимает, что в его распоряжении нет еще этих средств и ему предстоит сделать так, чтобы приобрести их и начать отождествление в свою очередь с ними.

